

経営

management supplement

サプリメント

テーマ

売上アップのコツ 科学的マーケティングメソッド②

売上アップのために必須となる要素について、
全6回で紹介。
今回は「**集客流入ブーストスイッチ**」について
解説します。



秋田県よろず支援拠点
スペシャリスト
コーディネーター

杉田 和可子
Sugita Wakako

【主な経歴】
コピーライター/マーケティング&メディア戦略コンサルタント。
眼鏡店勤務、出版社勤務を経てフリー。パリ発のファッション誌
「ELLE JAPON」や「Numéro Tokyo」をはじめ、メンズライフ
スタイル誌・モノ系雑誌・メガネ専門誌などの執筆や編集
を経験。東日本大震災後、秋田の仕事を開始。テレビ台本
やWebサイト運営などを多数手掛ける。平成28年より
コンサルティング業を開始。マーケティングをベースに、
強みの言語化・コピーライティング、ブランディング、メディア
戦略、PR広報、SNS集客、コンテンツの質向上および
情報発信等の支援を得意とする。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点 TEL .018-860-5605

01 集客ロジックを整備したら ブーストスイッチを押す！

前回の「集客ロジック×ブランディング」のなかでも集客ブーストスイッチとなる**④ニュースリリース実行**と**⑤メディア露出**※について、もう少し詳しくお伝えしていきます。集客導線や情報発信まわりの整備ができれば、集客につながる顧客との接点ポイントへの流入母数をブーストさせるためのスイッチを押します。施策は2通りです。

- 広告(ペイドメディア)
- PR広報(パブリシティ・オウンドメディア)

前者は予算をかけて広告を出しますが、後者は限りなく予算をかけずに進めることができます。ポイントは、ターゲット層とメディア戦略の連動性と親和性です。狙うべきターゲット層とメディアの視聴者および読者層がフィットし、興味を惹く露出であるほど有効となります。

※経営サプリメント4月号をご参照ください。



02 集客ブーストスイッチの 押し方とその手順とは

スイッチの押し方と手順は、右図の**①**～**④**となります。まずは**①年間スケジュール整理**です。顧客のニーズに合わせた季節イベントや企画、キャンペーン等の整理をし、メディア露出したいタイミングを設計します。さらにメディア露出への準備段階となる情報を事業者様でコントロールできるオウンドメディアと連動させて更新しておきます。次に**②メディア選定およびニュースリリース準備**を進めます。まずは投げ込みと直接アプローチの方法がありますので、それらを知ること。当拠点にてレクチャーが可能です。そしてメディア選定では前述のとおりターゲット層と親和性の高いメディアを選定することもポイントです。特に報道以外のメディアで商圏エリアを考慮したメディア選定を行いながら、メディアとのリレーションを構築していくことは事業者さまの財産にもなっていきます。次にニュースリリースの準備では、メディアの慣習でもある6秒

ルールを知るところからスタートしましょう。6秒ルールとは、PR会社では4～6秒でメディア関係者が理解できるフォーマットによりニュースリリースを準備している、情報を端的に伝えるための重要なポイントです。時流を読んだ切り口やテーマ決めも非常に効果的です。ぜひ一緒に考えてみましょう。**③メディアアプローチ**で実際に投げ込みや直接アプローチを実施し、取材依頼が来たら対応を行います。メディアに直接アプローチしてもいいのですか？とよく聞かれますが、メディア関係者にとっては日常的な事です。注意すべきはアプローチ方法になります。そして**④オウンドメディアへの仕込み**では、メディア露出予定の内容をあらかじめコンテンツ化してアップしておきます。せっかく興味を持ってくださったお客様へ向けて、しっかり情報を載せておきましょう。取材前後の情報発信は、確認事項をもとにマメに進めるのがコツです。

03 集客ロジック×ブランディングを より効果的に

集客ブーストスイッチは「集客ロジック×ブランディング」をより効果的にするためのプロセスです。スイッチを押すことで、流入母数を増やして集客や売上につなげ、PDCAをまわしながら全体をブラッシュアップしていきます。年間スケジュールとニュースリリース時期の設計をもとに、これらの施策を繰り返し進めていくことで、集客ブーストを重ねながら、ブランドのファンを増やしていきます。さらにメディアとのリレーション構築により、事業者さまの財産を増やしつつ信頼を積み上げていけるよう進めていきます。これにより、ブランドと切り口やテーマによるメディア露出で認知を高め、興味・関心を促します。そこからWebサイトやSNSにアクセスしてくださったお客さまへ向けて、決め手となる情報提供をすることで集客や売上につなげ、価値提供を果たし、ファンを増やしていきます。

具体的なご相談については、無料で相談できる
国の経営相談所 **秋田県よろず支援拠点** へ、
お気軽にご連絡ください。お待ちしております。

① 年間スケジュール整理・情報発信の マネジメント

- 年間イベント・メニュー整理
ニュースリリースおよび情報発信の
タイミング設計
- 情報発信のマネジメント
WebサイトおよびSNS更新
ニュースリリースおよびメディア露出との連携

② メディア選定・ニュースリリース準備

- メディア選定
投げ込みを知る
直接アプローチを知る
投げ込み時の報道メディアリスト把握
掲載または放送を希望するメディアのリストアップ
- ニュースリリース準備
6秒ルールを知る
切り口とテーマ決め
6秒で決めるニュースリリースづくり

③ メディアアプローチ取材対応

- メディアアプローチ
投げ込み&直接アプローチ実施
- 取材対応
情報発信の許可取り
情報解禁日の確認

④ オウンドメディア仕込み

- ニュースリリース内容の反映
Webサイト・ECサイト・SNSに情報をコンテンツ化
して反映
- 情報発信まわり仕込み
取材告知
メディア露出日の告知
SNSからWebサイト導線整備
Webサイトから実店舗導線整備
WebサイトからECサイト導線整備